

Sistema Profesional Consultor Financiero *PyME*

El programa para construir una práctica profesional de consultoría financiera para empresas en LATAM.

4 CURSOS	118 LECCIONES	100% ASINCRÓNICO	∞ ACCESO INDEFINIDO
--------------------	-------------------------	----------------------------	-------------------------------

EL ECOSISTEMA DEL PROGRAMA

EL NEGOCIO · 1 CURSO · 39 LECCIONES

La Práctica del Consultor Financiero PyME

- › Modelo de negocio del consultor
- › Proceso de venta consultiva
- › Ejecución Técnica: Diagnóstico Financiero
- › Ejecución Técnica: Planificación Financiera
- › Ejecución Técnica: Evaluación de Proyectos
- › Entrega y fidelización

EL MOTOR TÉCNICO · 3 CURSOS · 79 LECCIONES

Trilogía Financiera

- › Análisis y Proyección de Estados Financieros
- › Planificación Financiera Integral
- › Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión

Domina la técnica financiera y construye tu práctica de consultoría.

PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA

- Profesionales de finanzas que quieren convertir su expertise técnica en una práctica que pague sus cuentas.
- Consultores en ejercicio que necesitan estructura para escalar su negocio y cobrar mejor.
- Profesionales en ciencias económicas y administrativas que buscan un sistema de trabajo, no motivación ni teoría académica.
- Recién graduados con vocación de desarrollarse como consultores financieros.

El programa en *seis módulos*

Del modelo de negocio al cliente fidelizado

M1 **Cómo estructurar tu negocio de consultoría**
9 lecciones — del nicho al primer proyecto

M2 **El proceso de venta del consultor financiero**
7 lecciones — atraer, diagnosticar, proponer y cerrar

M3 **Ejecución Técnica · Diagnóstico Financiero**
6 lecciones — kick-off, levantamiento, modelo y entrega

M4 **Ejecución Técnica · Planificación Financiera Integral**
7 lecciones — alineación estratégica, modelo y entrega

M5 **Ejecución Técnica · Evaluación de Proyectos de Inversión**
7 lecciones — flujos, WACC, escenarios, sensibilidad

M6 **Entrega, Productividad y Fidelización**
3 lecciones — upselling, herramientas, autoridad digital

Caso transversal — Industria Alimentaria San Pablo S.R.L.

PyME industrial usada como caso transversal a lo largo de los Módulos 3, 4 y 5. Sigues el embudo completo de un cliente: del Diagnóstico Financiero a la Planificación, y de ahí al Proyecto de Inversión que transforma su modelo de negocio. Más de 40 recursos descargables: modelos en Excel, informes ejecutivos, presentaciones, plantillas y guías operativas.

MODALIDAD

100% asincrónico, lecciones grabadas en Hotmart

ACCESO

Indefinido — avanzas a tu ritmo, sin fechas límite

RECURSOS

Arsenal del consultor: plantillas, modelos e informes

PAGO ÚNICO · ACCESO INDEFINIDO

El programa completo

Inscripción y pago en Hotmart

USD **297**

Valor de los cursos por separado: más de USD 359

Bonus incluido — curso **Valoración de Empresas PyME**, con acceso automático en Hotmart a partir del 31 de julio. Forma parte del valor de USD 359 de los cursos adquiridos por separado.

Inscripción y pago: oscardmenacho.com · Dudas o consultas: oscar@oscardmenacho.com · linkedin.com/in/oscar-david-menacho

El curso *central* del programa

La Práctica del Consultor Financiero PyME · 39 lecciones · 6 módulos

El Negocio del Consultor

Módulo 1 — Cómo estructurar tu negocio de consultoría

- › ¿Qué es (y qué no es) la consultoría financiera
- › El mercado: ¿dónde estás parado?
- › Público objetivo: nicho y cliente ideal
- › Propuesta de valor: por qué te van a contratar
- › Portafolio de servicios: qué vas a ofrecer
- › Modelo de ingresos: cómo vas a cobrar
- › Canales y adquisición de clientes
- › Operación del negocio: cómo entregar el servicio
- › Después del «sí»: la primera semana del proyecto

Módulo 2 — El proceso de venta del consultor

- › Estructura de un brochure de servicios magnético
- › La reunión de diagnóstico
- › Cómo detectar el verdadero problema financiero
- › Redacción de la propuesta y blindaje del alcance
- › Cómo presentar el valor del servicio
- › Cómo comunicar el precio en la conversación
- › Manejo de objeciones, cierre y seguimiento

Módulo 6 — Entrega, Productividad y Fidelización

- › Estrategias de Upselling y Cross-selling
- › Herramientas y Productividad
- › Construcción de Autoridad Digital

Los tres servicios entregables

Módulo 3 — Diagnóstico Financiero

- › Mapa del proceso, kick-off y solicitud de información
- › Levantamiento operativo en campo
- › Procesamiento, limpieza y organización de datos
- › Recorrido del modelo en Excel y construcción de hallazgos
- › Construcción del entregable y presentación al cliente
- › Tour del Arsenal: adaptación a otros sectores

Módulo 4 — Planificación Financiera Integral

- › Mapa del proceso y kick-off del proyecto
- › Discernimiento: ¿estratégica o de tesorería?
- › Levantamiento, alineación y construcción de supuestos
- › Procesamiento, limpieza y organización de datos
- › Recorrido del modelo, hallazgos y conclusiones
- › El informe ejecutivo y la reunión de presentación
- › Tour del Arsenal

Módulo 5 — Evaluación de Proyectos de Inversión

- › Mapa del proceso y kick-off del proyecto
- › Levantamiento del proyecto y validación
- › Construcción y validación de supuestos
- › Procesamiento, limpieza y organización de datos
- › Recorrido del modelo en Excel y conclusiones
- › Construcción del informe y presentación
- › Tour del Arsenal

Trilogía Financiera — *el motor técnico*

3 cursos · 79 lecciones

C2

Análisis y Proyección de Estados Financieros

35 lecciones · 5 módulos

Módulo 1 — Finanzas y Estados Financieros

- › Finanzas: definición, función y objetivos
- › El ciclo de negocio de la empresa
- › Estado de Situación o Balance General
- › Estado de Resultados
- › Estado de Flujo de Efectivo

Módulo 2 — Análisis de los Estados Financieros

- › Definición y etapas del análisis
- › Análisis del negocio y análisis contable
- › Análisis vertical y horizontal
- › Ratios de rentabilidad: ROE, ROA, DUPONT
- › Ratios: NOPAT, NOA, RONA
- › Ratios de actividad, liquidez y solvencia
- › Diagnóstico y caso de estudio

Módulo 3 — Plan de Acción y Proyección

- › Plan de acción y proceso de proyección
- › Supuestos de proyección
- › Proyección en Excel
- › Análisis de Riesgo

Módulo 4 — El Informe Financiero

- › Estructura del informe
- › Gráficos y tablas
- › Modelo de Informe en Word y PowerPoint

Módulo 5 — Más contenido

- › EVA (Economic Value Added)
- › Proyección del Estado de Flujo de Efectivo
- › Análisis de EEFF con ChatGPT
- › Apalancamiento Financiero

C3 Planificación Financiera Integral

21 lecciones · 6 módulos

Módulo 1 — Rol estratégico de la planificación

- › El Plan Financiero como GPS de la Empresa
- › Planificación Estratégica vs. Operativa

Módulo 2 — Caso de Estudio y Arquitectura

- › Presentación del Caso: 3C SRL
- › De la Estrategia a los Supuestos

Módulo 3 — Modelado Financiero Estratégico

- › Proyección del Estado de Resultados
- › Proyección del Balance General
- › Construcción del Flujo de Efectivo
- › El Cuadro del Modelo y el Poder de la Estrategia

Módulo 4 — Modelado Financiero Operativo

- › Cambio de Chip y Mapa de Insumos
- › Flujo de Caja: Cobros, Pagos e Impuestos
- › Flujo de Caja: Ensamblaje y Automatización
- › Estado de Resultados Mensual
- › Balance Mensual
- › Validación: el Flujo Indirecto
- › Análisis Integral y Reconciliación

Módulo 5 — Gestión de la Incertidumbre

- › Introducción al Riesgo
- › Análisis de Escenarios: Simulador de Vuelo
- › Stress Testing de Tesorería

Módulo 6 — Reporting Ejecutivo

- › El Dashboard de Control
- › Storytelling Financiero
- › La Presentación y Cierre

C4

Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión

23 lecciones · 6 módulos

Módulo 1 — Inicio

- › Introducción y Contenido

Módulo 2 — Flujo de Caja

- › Presentación del Caso de Estudio
- › Cimientos del modelo: supuestos
- › La Inversión Inicial
- › El motor del Negocio (Flujo Operativo)
- › El Valor Final (Flujo Terminal)
- › Reglas de Oro del Flujo de Caja

Módulo 3 — Costo de Capital

- › La Tasa de Descuento (WACC)
- › El Modelo CAPM
- › Cálculo CAPM y WACC

Módulo 4 — Técnicas de Evaluación

- › El VAN y la TIR
- › El Período de Recuperación Descontado
- › El Veredicto Cuantitativo

Módulo 5 — Análisis de Riesgo

- › ¿Y si las cosas salen mal?
- › Análisis de Sensibilidad
- › Análisis de Escenarios
- › Simulación Monte Carlo en Excel
- › Simulación Monte Carlo con Crystal Ball
- › Más allá de los números: análisis cualitativo

Módulo 6 — Presentación de Resultados

- › Resumen Visual: Dashboard en Excel
- › Informe Ejecutivo: Excel a PowerPoint
- › Cierre y Pasos a Seguir